



## BNI 三重リージョン ニュースレター

【2016年11月号】

### 【BNI 公式ポッドキャストより】

#### 4つの行動パターン

By Dr.Ivan Misner

数年前に、トニー・アレサンドラ博士、ドーン・ライオンズと「Room Full of Referrals」を書きました。とてもいい本です。今日はこの本の中から少しお話ししたいと思います。ネットワーキングをする時に知っておく必要のある、人の行動パターンについての話です。

大勢の人が参加する集まりに出て、「この人たちとコネクションを作るにはどうしたら良いだろうか？」と考えてみたことがありますか？「この人たちと繋がって、相手の事をもっとよく知るにはどうしたら良いだろうか？」と。

勿論あるでしょう。ビジネスをしていれば、人が大勢集まる場所に行くのは日常茶飯事ですし、こういった集まりは新しい繋がりを作る絶好のチャンスだと心得ています。でも、そういう時に人とつながる効果的な方法を知らないと、せっかくのチャンスを無駄にしまいます。

ネットワーキング・イベントに参加するということは、ビジネスチャンスに溢れた場所へ足を踏み入れるということです。でも、その時ネットワーキングは狩猟ではなく農耕だということを忘れてはいけません。それは、自分がプロとして信頼関係を築こうとしている相手をしっかり知らなければならないということです。

相手の行動パターンを知り、それに応じて付き合っていくにはどうしたら良いでしょうか。逆に、自分の行動パターンで相手を惹きつけるには、どうしたらいいのでしょうか？ネットワーキングをする際に大事な人の行動パターンには四つあります。

最初は、敏腕家です。敏腕家は、前へ前へと力づくで進もうとします。何か大きなことをしようと思っている人たちです。敏腕家はとにかく結果第一主義で、動きが早く、辛抱がききません。やるなら今すぐだ、といつも思っています。新しいビジネスを手に入れるため、そして成功している人に会うため、ネットワーキング・イベントに参加します。

敏腕家は自分が正しいと思っています。ルールを曲げることも恐れません。ごめんなさいと謝る方が、許可を得ることよりも簡単だと考えたりします。目的に意識が集中しているため、打ち解けづらい雰囲気を与えることもあります。意図的ではありませんが、確かにそう見えることも多いです。いつもせかせか動き回っているため、立ち止まって花を愛でる、といったことを忘れがちです。

二つ目はプロモーター。プロモーターは人や何らかのものを人気が出るようにしたり、人に受け入れられるようにしたりして働きかけます。前向きでフレンドリー、ハッピー、ラッキーな人たちです。こういった人たちは、常に動き回っているのが好きで、一度にたくさんの事をするのを厭いません。衝突を避け、やることなすことを楽しくしようとします。

ネットワーキング・イベントに参加するのは、新しい人たちに出会い、友達と話をするため、そして自分がイベントに出ているのを皆にアピールするためです。

プロモーターの顧客への接し方は、オフィスで案件を提案するという形ではなく、ランチを食べながらよもやま話をする、という類のものです。プロモーターはアイデアが豊富で夢を持ち、ビジョンで人を魅了する力があります。勉強や調べごとをしようとせず、そういったリスクを厭いません。直感で決め事をすることも多くあります。

三つ目は養育者です。人や物、特にこれから伸ばしていく必要があるものを保護し、世話します。養育者には、人の役に立ち、心配りに長け、親切で我慢強い人が多くいます。人の話を聞く力も優れています。

敏腕家やプロモーターに比べ、物事を遅いペースで楽しみながらやります。何かを強制されたり、せかされたりするのを嫌います。人と過ごす上質な時間を楽しむ人たちです。

ネットワーキング・イベントには、既に知っている人と触れ合うために参加します。地に足がついた現実的な人たちと付き合い、そういった人たちとの関係を強固にします。とてもリラックスしていて温かい人たちなので、近づくのも容易です。

このタイプの人達は、お互いに助け合い、信頼する人たちによる強力なネットワークを作ります。素晴らしいチームプレーヤーでもあります。ただ、リスクを避けようとします。変化するというリスクを取るよりも、窮屈な現状で我慢する傾向にあります。変化を嫌う為です。

四つ目は、検査官です。検査官は、人、場所、物を詳細に観察して分析する一方、相手に質問をして自分の知識やスキルを確認します。検査官の人達は緻密、効率的で、タスクの完遂を中心に物事を考えます。情報、知識を求める人たちです。タスクリストを作ってチェックを入れていくのが好きです。検査官の人たちには、情報が沢山必要です。

敏腕家やプロモーターに比べて、決断を下すのに時間が掛かります。完璧主義の傾向があります。検査官は様々な話題に通じているため、会話に長けていることも珍しくありません。

ビジネスの宣伝、売り込みだけを目的に、ネットワーキング・イベントに参加します。イベントで目的を達成したら、そこでおしまい。帰ってしまいます。今やっていることを、やりたいからやっているとは限りません。検査官の人達は常に自分の感情をコントロールしています。競合する人たちが周りに沢山いる危険な状態でも、ポーカフェイスを通すことが出来ます。

検査官はがさつな人たち、感情で行動する人たち、性格が軽い人たちに囲まれると、居心地が悪くなります。例えばプロモーターの中に入ると、あまり快く思わないことがあるようです。物事を見るのに、複雑でシリアスな側面を捉えようとします。一方、知性があり、機転が利くので、とっぴなユーモアのセンスを持っていたりします。

この四つの行動パターンを理解すると…いつもハッスルしていて、大それたことを企てる敏腕家。物を売ったり、人気が出るようにしたり、人や物が受け入れられるように活動するプロモーター。人や物を育てるために保護し、世話する養育者。ものを観察し、分析する検査官…誰がどのタイプ化は、会話を始めればすぐに分かります。あるいは少し話をしていると分かるものです。

信じがたいかもしれませんが、見ているだけで分かることもあります。例えばプロモーターは派手な服を着ることが多くあります。女性ならカラフルな服、男性ならカラフルなネクタイ。プロモーターは揃ってそういう傾向にあります。

会話を始めて、相手の行動パターンを探ります。相手を観察して、タイプを考えます。そういった視点はとても大切です。なぜなら人の行動パターンを考え始めると、自分がそのタイプに適合できるようになるからです。自分を変えろと言っているわけではありません。相手を理解し、相手が不快にならないように振る舞うということです。タイプによっては容易に衝突が起こるので、これは大事なことです。

相手のタイプを理解するという事は、相手と強い絆を築くためのスタート地点に立つということに他なりません。将来、ネットワーキング・パートナーになるかもしれない相手と。

私はどのタイプでしょう？そのとおり、強烈な敏腕家です。良いところ、悪いところ、両方あります。強みが沢山ありますが、弱みも沢山あります。

どのタイプも強み、弱みの両方があります。「Room Full of Referrals」の共著者は、こんなことを言っていました。私は大嫌いな表現ですけどね。でも、とても的を射ています。「敏腕家に会う時、オフィスに行って話をする時は、明確に、簡素に、直接的に話さなければいけない。そしてさっさと帰ることが大事だ。」

入ってきたら、さっさと言うべきことを言ってもらおう。とても失礼なことだとは知っているのですが、これが私のももとのタイプなのです。そして、これを直すには多くの労力が必要となります。でも、ネットワークキングをしていると、そんな余裕はありません。とてもそんなことをしてられないのです。私自身の行動パターンを変え、ダイレクトな物言いを止めるには、非常な努力が必要です。

こんなことを言うのも、どのパターンにも強みと弱みがあるからです。でも、大事ななのは自分の行動パターンが分かったら、状況に合わせて自分の振る舞いを見直すことが出来るようになるということです。そして他人の行動パターンも理解できるようになります。分かって頂けますでしょうか？

自分の行動パターンを見つけて下さい。「Room Full Of Referrals」にテストが付いています。自分の行動パターンを決める為のテストです。でも、もっと大事なものは、ネットワークキングにあたって、このテストを通じて自分とは異なるタイプの行動パターンを読み解き、理解することです。そうすることで、そういったタイプの人と効果的にネットワークを作れるようになります。

自分の行動パターンが自分自身のあり方に与える影響など、普段はあまり考えません。私が講演するときに、いつも行うエクササイズがあります。18歳のトレーラーの運転方法の学び方、というものです。どんな学び方をしたいですか？これは傑作ですよ。

トレーラーの運転方法を学ぶにあたって、その方法を決めなくてはなりません。

敏腕家は、こんな感じです。「トレーラーの鍵をくれ。スタートの仕方さえ教えてもらったら、運転してみる。」

検査官は「マニュアルを見たいです。ハンドルに触る前に、全部見た方がいいと思います。」

プロモーターは「誰か他の人を乗せてもいいですか？一緒に居て楽しい人で、運転を手伝ってもらえたら。

面白いのは、何をするにしても行動パターンによってアプローチが異なる点です。勿論、ネットワーキングでもそうです。この本でお伝えしたかったのは、まさにこの点です。このポッドキャストをお聞きの皆さんには、是非キンドル版でも良いので、この本を手にして人とのつながりを効果的に作るのに活用してほしいと思います。今日はここまでです。

### 【BNI 三重リージョンニュース】

BNI 三重リージョンでは、ワークショップを開催しています。

- ・メンタリングのワークショップ
- ・メインプレゼンテーションのワークショップ ※海外のトレーニングより
- ・1to1 のワークショップ ※海外のトレーニングより

等です。

今まで、「どうしたら効果的なんだろう？」と疑問に思われていた方もいらっしゃるのではないかという分野のワークショップになりますので、是非ご参加いただければと願います。

### 【BNI 三重リージョン ディレクターより】 ※今月は生川恭道が担当します。

先日、道を歩いていて、躓き、転倒してしまいました。捻挫にしては痛いので病院で診てもらおうと、剥離骨折していました。身体が固いことやカルシウム不足により骨が弱くなっていることも影響しているのかもしれませんが。何事も日頃の習慣や備えが大切ですね。

さて、BNI において、常にリファーマルを意識しているでしょうか。常にビジター招待を意識しているでしょうか。常にチャプターメンバーのことを考えているでしょうか。日頃から意識し行動する習慣が身に付いているでしょうか。

BNI の創業者、マイズナー博士がネットワーキングの定義について話をしています。

ネットワーキングを『名刺集めなどを通じて巨大なデータベースを構築すること』という人や『見込み客を見つけるための機会』という人、ネットワーキングのことを単なる社交目的と思っている人もいたりします。

マイズナー博士はネットワーキングを『売り上げのアップ、知識や影響範囲の拡大、あ

るいはコミュニティーへの貢献につなげるために、信頼関係を構築および活用するプロセス』と定義しています。

ビジネスネットワーキングとは、他の人を手助けすることを通じて自分のビジネスを発展させることです。みなさんが誰かを助けると、その人はあなたを助けよう、あるいは自分の知り合いをあなたに紹介しようという気持ちになります。

ネットワーキングはリファールをベースとしたビジネスを構築するためのプロセスとなります。日頃から、どう意識して、どう行動していくか。習慣付けていくことがリファールにつながり、チャプターの貢献につながり、ご自身の売り上げにつながるのだと思います。

年末年始、いろいろなところでネットワーキングの機会があると思います。上記のことを少し意識して行動してみてもいいのではないでしょうか。

#### 【編集者より】

ネットワークという観点からの人の行動パターン分析は興味深いものでした。博士が仰っているように、どの行動パターンにも強みと弱みがある。在籍中のチャプターメンバーとの、そしてこれから出会う未来のビジネスパートナーと良好な関係を築くため、今回の行動パターンのお話がヒントになればと思います。